Bedarfsanalyse Regionaloffensive

Datenerfassung durch Mediaberater

Wichtige Basis

Firma und Kontakte

Die wichtigsten Punkte sind, bevor eine Firma inkl. der verbundenen Kontakte für das Programm qualifiziert werden kann, sind IMMER der Firmendatensatz inkl. der benötigten Kontaktpersonen auf Vollständigkeit zu prüfen.

Firma im System suchen, und wenn nicht vorhanden, bitte mit ALLEN wichtigen Details neu im CRM anlegen.

Dasselbe gilt bitte für die Kontaktpersonen!

Die Personen sind im CRM zu suchen und bei nicht-Auffinden mit allen wichtigen Details (Name, Vorname, E-Mail, primäre Firma) im System neu anzulegen.

Verbindungen & Rollen der Entscheider

Alle Entscheider müssen als Kontakte (vollständig!) im System vorhanden sein UND mit der Firma in einer Rolle (Geschäftsführer/in, Marketingleiter/in etc.) verbunden sein. Diese Verbindungen und Rollen sind genau zu prüfen. Es kann auch ein Kontakt öfters mit einer Firma verbunden sein (z.B. 1x als Geschäftsführer und 1x als Ansprechpartner Onlineauktion etc.).

Die Verbindung kann sowohl ausgehend vom Kontakt als auch ausgehend von der Firma im CRM erstellt werden.

Firma oder Kontakt im CRM öffnen und rechts oben bei Funktionen im linken Feld den jeweiligen Gegenpart (Kontakt oder Firma) suchen...

	Kontakt		Verbindungsrolle	*	
	max mustermann	Q			
\rightarrow	Max Mustermann Mustermann	Max			
-	Weitere Datensätze	nachschlagen		+	
	1 Ergebnis	+	Neu	Kategorie (Rol	

... und im rechten Feld die Rolle eintragen und dann unten mit der Diskette speichern.

Verbindungsrolle* geschäftsübrer/-in Verbunden mit ^ Rolle (a) Geschäftsübrer/in Seschäftsübrer/in Verbunden mit ^ Rolle (a) Verbunden mit ^ Rolle (an) Kategorie (Roll- Nicht gespeicherte Änderungen Personaltsübrer/in Verbunden mit ^ Rolle (an) Kategorie (Roll- Sunttioner Nicht gespeicherte Änderungen Personalter	FUNKTIONEN	
Max Mustermann geschäftsührender: Direktor Funktion Verbunden mit ↑ Rolle (a) Geschäftsührender: Direktor Funktion Geschäftsührender: Direktor Funktion Geschäftsührender: Direktor Funktion Geschäftsührender: Direktor Funktion Geschäftsührender: Direktor Funktion Geschäftsührender: Direktor Funktion Geschäftsührender: Direktor Funktion Geschäftsührender: Direktor Funktion Verbindungsrolle* Geschäftsührender: Direktor Funktion Verbindungsrolle* Geschäftsührender: Jin Funktion Keine Verbindung-Datensätze gefunden. + AKTIVE ANGEBOTE + Verbindung-Datensätze gefunden. nicht gespeicherte Änderungen SUNKTIONEN Nicht gespeicherte Änderungen Verbindung-Datensätze gefunden. - Nicht gespeicherte Änderungen - Verbindungsrolle - Max Mustermann Geschäftsführer/ -in Funktion - Max Mustermann Geschäftsführer/ -in Funktion - Max Mustermann Geschäftsführer/ -in	Kontakt	Verbindungsrolle *
Verbunden mit 1 Rolle (a)	Max Mustermann	geschäfts Direktor
Verbunden mit ↑ Rolle (a) Verbunden mit ↑ Rolle (a) Seschäftsführer/n Seschäftsführer/n Seschäftsführer/n Seschäftsführer/n Weitere Datensätze nachschlagen SErgebnisse FUNKTIONEN Kategorie (Rol) FUNKTIONEN Kategorie (Rol) FUNKTIONEN KITVE ANGEBOTE Prinktion Runden mit ↑ Rolle (an) Kategorie (Rol) Kategorie (Rol) Kurte Angebote Verbunden mit ↑ Rolle (an) Kategorie (Rol) Kurten Angebote FUNKTIONEN Kurten Angebote Verbunden mit ↑ Rolle (an) Kategorie (Rol) Kurten Angebote FUNKTIONEN Kurten Angebote Kurten Angebote Verbunden mit ↑ Rolle (an) Kategorie (Rol) Kategorie (Rol) Kategorie (Rol) Kurten Angebote FUNKTIONEN Kurten Angebote Kurten Angebote Kurten Angebote Kategorie (Rol)		Funktion
Verbunden mit ↑ Rolle (a) Keine Verbindung-Datensätze gefunden Verbunden mit ↑ Kontakt Verbunden mit ↑ Rolle (an) Kategorie (Rol) Kategorie (Rol) Contakt Verbindung-Datensätze gefunden. Verbunden mit ↑ Rolle (an) Kategorie (Rol) Kategorie (Rol) Contakt Verbindungsrolle Max Mustermann Verbindung-Datensätze gefunden. Verbindung-Datensätze gefunden. Nicht gespeicherte Änderungen Verbindung-Datensätze gefunden. Verbindung-Datensä		Geschäftsführer/ -in Funktion
Keine Verbindung-Datensätze gefunden Geschäftsführer/ in Str. Position KLZ Constant Stelenielter/ -in Uetree Datensätze nachschlagen S Ergebnisse FUNKTIONEN	Verbunden mit 🛧 Rolle ((ar la Geschäftsführer/In Position KLZ
Postion KLZ Weitere Datensätze nachschlagen S Ergebnisse FUNKTIONEN Kontakt Verbindungsrolle* Max Mustermann Geschäftsführer/-in (Rotuber Constant) Verbindungsrolle Yurktionen Kategorie (RoL) Kategorie (Rol) YURKTIONEN KITVE ANGEBOTE Incht gespeicherte Änderungen YUNKTIONEN Kontakt YUNKTIONEN Kontakt YUNKTIONEN Kontakt YUNKTIONEN Kontakt Yurktungen mit 个 Yurktungen mit 个 Rolle (an) Yurkungen mit 个 Rolle (an) Kategorie (Rol) Yurkungen mit 个	Keine Verbindung-Datensätze gefund	er 🚡 Geschäftsführer/In Stv.
Funktion Weitere Datensätze nachschlagen 5 Ergebnisse FUNKTIONEN Kontakt Verbindungsrolle* Verbindung-Datensätze gefunden. Keine Verbindung-Datensätze gefunden. AKTIVE ANGEBOTE Verbindungsrolle Kontakt Verbindungsrolle Kontakt Verbindungsrolle		Position KLZ
Weitere Datensätze nachschlagen 5 Ergebnisse FUNKTIONEN Max Mustermann Verbunden mit ↑ Rolle (an) Kategorie (Rol] Keine Verbindung-Datensätze gefunden.		Funktion
S Ergebnisse FUNKTIONEN Kainakt Verbunden mit ↑ Rolle (an) Kategorie (Rol) RATIVE ANGEBOTE Content Rolle (an) Nicht gespeicherte Änderungen FUNKTIONEN Kontakt Verbindungsrolle Contakt Verbindungsrolle Contakt Verbindungsrolle Contakt Verbindungsrolle Contakt Verbindungsrolle Contakt Verbindungsrolle Contakt Verbindungsrolle Contakt Verbindungsrolle Contakt Verbindungsrolle Contakt Verbindungsrolle Contakt Verbindungsrolle C		Weitere Datensätze nachschlagen
FUNKTIONEN Kanakt Max Mustermann Verbindungsrolle* Geschäftsführer/-in ↓ ■ ↓ ■ ↓ ■ ↓ ■ ↓ ■ ↓ ■ ↓ ■ ↓		5 Ergebnisse
FUNKTIONEN Kontakt Max Mustermann Geschäftsführer/-in ↓ □ ↓ □ ↓ □ ↓ □ ↓ □ ↓ □ ↓ □ ↓		
Kontakt Verbindungsrolle* Max Mustermann Geschäftsführer/-in	FUNKTIONEN	
Verbunden mit ↑ Rolle (an) Kategorie (Rol] Kategorie (Rol] Keine Verbindung-Datensätze gefunden. Inicht gespeicherte Änderungen FUNKTIONEN Kontakt Verbindungsrolle Verbindungsrolle Verbindungsrolle Verbunden mit ↑ Rolle (an) Kategorie (Rol] Kategorie (Rol] Max Mustermann Geschäftsführer/ -in Funktion	Kontakt V Max Mustermann 0	/erbindungsrolle * Geschäftsführer/ -in
Verbunden mit ↑ Rolle (an) Keine Verbindung-Datensätze gefunden. AKTIVE ANGEBOTE Inicht gespeicherte Anderungen FUNKTIONEN Kontakt Verbindungsrolle Imicht gespeicherte Anderungen FUNKTIONEN Kontakt Verbindungsrolle Imicht gespeicherte Anderungen Imicht gespeicherte Anderungen <		
Verbunden mit ↑ Rolle (an) Kategorie (Rol Keine Verbindung-Datensätze gefunden. + ■ AKTIVE ANGEBOTE + ■ Getting 6.444-444 + ■ FUNKTIONEN richt gespeicherte Änderungen ■ Kontakt Verbindungsrolle + ■ Verbunden mit ↑ Rolle (an) Kategorie (Rol) + ■ Wax Mustermann Geschäftsführer/ -in Funktion Funktion		
Verbunden mit ↑ Kolle (an) Kategorie (Kol) Keine Verbindung-Datensätze gefunden. + ■ AKTIVE ANGEBOTE + ■ Gent Link enter Link + ■ FUNKTIONEN richt gespeicherte Änderungen ■ Kontakt Verbindungsrolle + ■ Verbunden mit ↑ Rolle (an) Kategorie (Rol] + ■ Max Mustermann Geschäftsführer/ -in Funktion Funktion		+ II
AKTIVE ANGEBOTE + □ CONTACT CONTACT CONTACT Inicht gespeicherte Änderungen ■ FUNKTIONEN Kontakt Verbindungsrolle Verbunden mit ↑ Rolle (an) Kategorie (Rol] Image: Max Mustermann Geschäftsführer/ -in Funktion	Verbunden mit 个 Rolle (an)	Kategorie (Kol)
AKTIVE ANGEBOTE + □ CONTACT OF CONTACT OF	Kene verbindung batenbate gelanden.	
FUNKTIONEN Kontakt Verbindungsrolle Verbunden mit ↑ Rolle (an) Kategorie (Rol) Max Mustermann Geschäftsführer/ -in	AKTIVE ANGEROTE	+ 🗉
FUNKTIONEN Kontakt Verbindungsrolle •••••••••••••••••••••••••••••••••••		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
FUNKTIONEN Kontakt Verbindungsrolle 		
FUNKTIONEN Kontakt Verbindungsrolle T Verbunden mit ↑ Rolle (an) Kategorie (Rol] Max Mustermann Geschäftsführer/-in Funktion		nicht gespeicherte Anderungen
FUNKTIONEN Kontakt Verbindungsrolle T T T T T T T T T T T T T T T T T T T		
FUNKTIONEN Kontakt Verbindungsrolle 		
FUNKTIONEN Kontakt Verbindungsrolle 		
Kontakt Verbindungsrolle 	FUNKTIONEN	
Verbunden mit ↑ Rolle (an) Kategorie (Rol Max Mustermann Geschäftsführer/ -in Funktion	Kontakt	Verbindungsrolle
Verbunden mit ↑ Rolle (an) Kategorie (Rol Max Mustermann Geschäftsführer/ -in Funktion		+
Max Mustermann Geschäftsführer/ -in Funktion	Verbunden mit 🛧 Rolle	(an) Kategorie (Rol
	Max Mustermann Gesc	häftsführer/ -in Funktion

Somit ist die Verbindung inkl. Rolle erstellt!

Entscheider, Hauptkontakt, Inaktiv

Bei allen Kontakten gibt es ebenfalls den Punkt "Bedarfsanalyse" ganz unten.

Hier sind alle beteiligten Kontakte zu öffnen und mind. 1 pro nominierter Firma als "Entscheider" zu markieren.





Weiteres soll hier noch festgelegt werden, ob der Kontakt "Hauptkontakt" ist oder ob er (schon/noch) inaktiv im Unternehmen mitentscheidet (künftige Erben, Juniorchef, Seniorchef oder die Frau des Chefs, etc.)!

E-Mail Adressen

Sowohl bei der Firma als auch bei den Kontakten (Entscheidern!) ist eine aktuelle E-Mail Adresse im CRM einzutragen. Bei den Kontakten ist eine persönliche E-Mail Adresse besonders wichtig für das Einladungsmanagement zu den Präsentationsterminen!

E-Mail vorname.nachname@test.de

DSGVO - Werbeeinverständnis

Sowohl bei den bearbeiteten Firmen als auch Kontakten ist das Werbeeinverständnis im CRM zu vermerken. Der Geschäftsführer kann für das gesamte Unternehmen das Einverständnis erteilen, dies ist dann auch bei der Firma und allen Kontakten im CRM so zu vermerken.

EMail

Zustimmung Ja Datum Zustimmung C 00 Kanal Te gesetzt durch V

Ja	
07.06.2018	09:54
Telefon	
Verkäufer	

Telefon Zustimmung Ja Datum Zustimmung Onto6.2018 Kanal Telefon gesetzt durch Verkäufer

Nominierung durch den Mediaberater

Ist diese "Basis" geschaffen, öffnet man den Firmendatensatz.

Ganz unten im Menüpunkt "Bedarfsanalyse" sind die neuen Felder auszufüllen.



Die Felder sind anfangs keine Pflichtfelder und können (müssen aber nicht) befüllt werden.

Für den Export zu MSA ist die Checkbox oben links bei "Regionaloffensive" anzuhaken.

 Bedarfsanalyse 						
Regionaloffensive		Ziele			Budget	
Nominiert durch Typ	四····				Sonstiges	
Status		USP			-	
Unternehmen						
		Wettbewerb			Fazit	
Marketing						
		Bedürfnis1				

Dadurch werden auch alle in diesem Bereich angeführten Felder zu "Pflichtfeldern".

Das Feld "Nominiert durch" wird automatisch befüllt mit dem Namen des Benutzers, der die "Regionaloffensive" aktiviert.



Die Felder sind mit den notwendigen Informationen zu befüllen.

Typ (Auswahlfeld):	V = Vorzugskund	e				
	A = Allgemeinkunde					
	Typ*	Allaemeinkunde				
	Status *	Vorzugskunde	Ŧ			

Status (Auswahlfeld):Zu Beginn der Eingabe wird der Status 02 (in Bearbeitung) gesetzt.Der Status 03 bedeutet, dass seitens des Kunden kein Interesse besteht!

Wenn der Medienberater sämtliche Daten eingegeben hat, setzt er den Datensatz auf den Status **04** (Daten vollständig).

Diese 04er-Daten werden vom Verkaufsleiter geprüft und dieser setzt dann den Status entweder auf **02** (in Bearbeitung), **06** (qualifiziert) oder **07** (nicht geeignet).

06 bedeutet, dass alle Daten vollständig sind und die Firma qualifiziert wurde.

07 bedeutet, dass die Firma für das Projekt nicht geeignet ist, da sie bereits einen zu hohen Werbebetrag im Medium investiert.

\rightarrow	Status *	02 in Bearbeitung 03 kein Interesse	^
		04 Daten vollständig 06 qualifiziert	1
		07 nicht geeignet	Ŧ

Unternehmen:	Angaben zur Firma, Größe, Anzahl Mitarbeiter, Firmenalter, Produkte, Dienstleistungen, Anzahl Filialen, Alter der Firma,
Marketing:	Angaben zu Marketing- und Werbemaßnahmen
Ziele:	Angaben zu den vorherrschenden Werbezielen

USP:	Angaben zu den USPs der Firma
Wettbewerb:	Wer sind die größten Wettbewerber? In welcher Position befindet sich die Firma im Vergleich zum Wettbewerb?
Budget:	Angaben über das geschätzte Werbebudget. Hier ist eine Summe einzutragen.
Bedürfnis 1:	Welches Werbeziel bzw. welche Problematik soll als erstes erreicht bzw. gelöst werden?
Bedürfnis 2:	
Bedürfnis 3:	
Sonstiges:	Z.B. Infos zum Entscheider (Hobby, Lieblingsreiseziel, Ticks,)
Fazit:	Gründe für die Qualifikation der Firma für das Programm

Zurück bei der jeweiligen Firma kann nun nochmals der Status überprüft werden.

<mark>Status *</mark> Unternehmen *	02 in Bearbeitung 03 kein Interesse		
	04 Daten vollständig		
	06 qualifiziert		
	07 nicht geeignet	-	

Kunden-Profiler

Der ausgefüllte Kunden-Profiler ist als PDF im CRM direkt bei der Firma abzulegen.

Der Kunden-Pro	filer für KMU	
Modiaborator:		
Warbokunida:		
Ansprechpartner:		
Bits bedenk, dase in	brandWASTER-Ko idendebenaars alle Enterdheider om.	2 Beet ducater Hannahit aufer Indapates
Funktion:		
Unternehmensstruktur:	□ Handelogruppe/ kotte	🗆 Unabhängig
Ort:		
Branche		
L Autos	Lebonsmittelhandel	Renoverung/Sanierung
Gastronom e/Hctelene	immobiliengewerbe	Einzelhandelsgeschäft
L Service-/Dienetleistor	L Baugewerbe	Tourismusbrancha
Sonstige:		

Herausforderungen im Markt

Unternehmer stehen oft vor besonderen geschäftlichen	1	2	3	4	5
Herausfordenungen im Markt. Bitte sagen Sie mir, inwieweit die loigenden Aussagen eine Herausforderung für ihr Unternehmen : bedeuten	keine Haraus- forderung	geringe Heraso- lorderung	heraus- fordernd	spilitbara Heraua- fordering	Heraut- forcesung
Ihre Umsätze sind rückläufig oder stagnieren					
Es herrscht eine starke lokale Wettbewerbssituation					
Ihr Bekanntheitsgrad ist zu gering					
Sie haben kein Budget für Werbemassnahmen					
Ihre Werbung ist nicht effektiv genug					
Sie haben kein klares Unterscheidungsmerkmal					
Ele haben nicht genügende Neukunden					
llinen frint an na Zundanisladura				п	

Dokumentablage in CRM

Firma in CRM öffnen und oben in der (schwarzen) Leiste beim Firmennamen auf den kleinen Pfeil und dann auf Dokumente...

Dynamics 365	Vertrieb ~ Firmen > 1	fest AG 🗸	
Vertrieb	Allgemein		
Angebote	Aktivitäten	Angebot Change Logs	Firmen
Aufträge	Kontakte	Emarsys Responses	Gegengeschäfte
Verkaufschancen	Verbindungen	Kategorie Zuordnungen	Leistungspakete
Dokumente	ASE Umsätze	Potenziale Produkte	Kundenabschlüsse
Streupläne	Reklamationen	Marketingliste Mitglie	Kundennachlässe
	Angebot Change Logs	ASE Umsätze	Marketingliste Logs
i. Zeile			
2. Zeile		Angebot g	eschlossen

Es öffnet sich die Verknüpfung zu SharePoint.

Wenn für eine Firma noch kein SharePoint Ordner wurde, kommt dieses kleine Fenster.



Es ist mit OK zu bestätigen, dann wird einmalig der Ordner erstellt.

Zu diesem Datensatz kann man auch manuell Dateien uploaden (Drag and Drop) oder "Hinzufügen", man kann sich Unterordner anlegen ("Neu"=>"Ordner") oder Dokumente löschen.

Die Buttons "Speicherort hinzufügen", "Speicherort bearbeiten" oder "Aktionen" sollten nicht benutzt werden!

Mit "Hinzufügen" können nun Dateien direkt bei der Firma gespeichert werden.



Es öffnet sich das Fenster "Datei auswählen"...

Datei auswählen	Datei auswählen Keine ausgewählt
	Vorhandene Dateien überschreiben
	OK Abbrechen

...und es kann eine Datei (die lokal gespeichert ist) mit dem Button "Datei auswählen" eingefügt werden. Bestätigen mit "OK".

Datei auswählen	\longrightarrow	Datei auswählen TEST.pdf		
		Vorhandene Dateien überschreiber	ı	
		\rightarrow	ОК	Abbrechen

Die hochgeladene Datei erscheint nicht sofort im Ordner bei der Firma...



Mit Klick auf den Firmennamen...

Dynamics 365	Vertrieb ~ Firme	n > Test AG	>		
Test AG	TE				
Dokumentspeic	herorte: Do	kumente	in 'Styria' '	1' ~	
+ SPEICHERORT HINZUFÜGEN	SPEICHERORT BEARBEIT	ΈN			
🔰 🎦 Neu - 🐒 <u>Hinzufügen</u> 🍃 🗙 🌚 <u>SharePoint öffnen</u> Aktionen -					
Name		Geändert	Geändert vo	n	

...kommen wir retour auf die Firmenübersicht und können 1x den Browser aktualisieren (F5-Taste!)...

Dann rufen wir erneut den Dokumente-Ordner der Firma auf...



...die Datei ist nun sichtbar!

Datenprüfung durch Verkaufsleitung

Im Dashboard "Regionaloffensive 2019" gibt es eine Übersicht über den aktuellen Stand der Kampagne.

Regionaloffensive 2019 • + 🗉 nen - Regionaloffensive Daten ρ Anzahl nach Verkäufer und Typ uaskunde 07 nicht geeigne Walter CRM 2016 bert Temm 3 Developer 4 Navax 06 qualifiziert nkunde 06 gualifiziert Roadstars Fabrichule OG 2 -Allgemeinkunde 03 kein Interesse "Agens" Bildung Allgemeinkund Vorzugskunde 02 in Bea inde 04 Daten vollstä... Moser KG Test Test 06 qualifiziert Oml 04 Daten vollstä... Test men - Regionaloff en - Ren Anzahl nach Verkäufer und Typ Anzahl nach Verkaufst 10 8-6 -4 --2 --0

Durch die Aktivierung der Checkbox "Regionaloffensive" auf der Firma werden die jeweiligen Firmen hier angezeigt.

Rechts oben werden alle Firmen, die für das Programm aktiviert wurden angezeigt unabhängig vom Status.

Nach Datensätzen suche	n	Q				
Regionaloffen	Verkaufsteam	Regionaloffen	Regionaloffen	Firmenname 🛧	Adresse 1: Straße	1 Adres
Robert Temmer		Vorzugskunde	07 nicht geeignet	Walter CRM 2016 Salespoint Privatperson	Schönaugasse	10
Robert Temmer		Allgemeinkunde	06 qualifiziert	Developer 4 Navax	Technologiestraße	e 1
Andreas Kreinc	Team Immo	Allgemeinkunde	06 qualifiziert	Roadstars Fahrschule OG	Radetzkystraße	1
		Allgemeinkunde	03 kein Interesse	"Agens" Bildung und Beratung GmbH	Blütenstraße	15
Robert Temmer		Allgemeinkunde	02 in Bearbeitung	Chefsache	Enzersdorfer Straf	Be 25
Benjamin Pichle		Allgemeinkunde	04 Daten vollstä	Moser KG Test Test	Uhlandstraße	24
Benjamin Pichle		Allgemeinkunde	06 qualifiziert	Ombia Testfirma	Adriastraße	100
Benjamin Pichle		Vorzugskunde	04 Daten vollstä	Test	Akademiestraße	1
4						۱.
1 - 8 von 9						🛛 🖣 Seite 1 🕨

Darunter ein Diagramm nach Team und Status mit allen Firmen...



Links unten werden alle Firmen angezeigt, die den Status 04 (Daten vollständig) haben, und somit vom Werbeberater freigegeben wurden für die Nachbearbeitung durch die Verkaufsleitung.



Mit Klick auf das Listensymbol kann die Liste der Kunden abgearbeitet werden.

Neben der Plausibilität der Bedarfsanalyse ist hier auch ganz wichtig alle Verbindungen und Rollen sowie die markierten "Entscheider" der Firmen auf Vollständigkeit zu prüfen.

Siehe dazu bitte weiter oben die Punkte "Firma und Kontakte", "Verbindungen & Rollen der Kontakte" und "Entscheider, Hauptkontakt, Inaktiv".

Links oben ein Diagramm mit allen Firmen, die von der Verkaufsleitung freigegeben wurden und den Status **06** (Qualifiziert) haben.

